促进还是阻碍：调节定向对不同社会阶层亲社会行为的影响*

（马欣然[1] 廖江群[1]）

([1]清华大学心理系 北京 100048)

摘要：近来研究表明应该在一定的边界条件下理解理解社会阶层与亲社会行为间的复杂关系。通过四个实验，我们引入调节定向考察了社会阶层如何影响亲社会行为。研究发现，社会阶层本身对亲社会行为的影响比较有限，但相比于较高社会阶层的个体，较低阶层个体的亲社会行为更容易受调节定向的影响（研究1、2a和2b）。而这种不对称的敏感性导致了不同阶层间在亲社会性的差异，尤其是对于持有可提升亲社会性的调节定向的人群（研究2a和2b）。此外，还发现调节定向对亲社会行为影响的框架依赖效应。在正性框架中，促进定向会增加亲社会性，而在负性框架中则会减少亲社会性，而预防定向则相反（研究1-3）。这一现象可以用决策时的安于现状策略来解释（研究3）。这些结果进一步揭示了社会阶层、调节定向和亲社会行为之间的联系。

关键词：社会阶层 亲社会行为 调节定向 亲社会框架

Amplifying or narrowing : The effect of regulatory focus on the relationship between social class and prosocial behavior

Ma Xinran[1], Liao Jiangqun[1]

([1] Department of Psychology, Tsinghua University, Beijing, 100048, China)

Abstract: Recent studies suggest the puzzling relationship between social class and prosocial behavior should be understood with boundary conditions. Across four studies, we draw on regulatory focus to examine how social class affects prosocial behavior. We found that social class itself has a limited effect on prosocial behavior, however, lower-class individuals are more sensitive to the change of prosociality brought by regulatory focus than their higher-class counterparts (Study 1, 2a & 2b). And this asymmetric sensitivity leads to the between-class discrepancy in prosociality, especially for individuals with regulatory focus raising prosociality (Study 2a & 2b). Moreover, a framing-dependent effect of regulatory focus on prosociality is found. Promotion focus increases prosociality in the positive frame and decreases prosociality in the negative frame, while prevention focus behaves reversely (Study 1-3). And this effect is partially explained by status quo strategy in goal pursuit (Study 3).

* 国家社会科学基金（18BSH114）

通讯作者：廖江群，E-mail: liaojq@tsinghua.edu.cn

These results shed light on the links among social class, regulatory focus and prosocial behavior.

Keywords：social class, prosocial behavior, regulatory focus, framing

1. 引言

随着经济不平等和贫富差距在全球范围内不断增强，普通民众和社会科学领域的研究者们都在关心这种分化会给个体和社会带来怎样的影响[1]。其中，社会阶层(social class)对亲社会行为的影响尤其受到关注[2]。然而，已有研究并未在该领域中取得一致结论。而诸如动机、身份和环境中的经济不平等程度等因素可能充当着社会阶层影响亲社会行为的边界条件，并解释了社会阶层的不一致影响[3]。

个体的亲社会决策其实就是在决定是否进行行动，这其中就涉及两种策略，即是要有所行动改变当前状态，还是无所行动维持当前状态。而这正涉及到个体在实现目标过程中的两种自我调节定向，即强调追求进展、成长和积极结果的促进定向以及强调安全和避免消极结果的预防定向[4]。因此，调节定向可能影响着人们的亲社会决策。所以，为了继续厘清当前关于社会阶层和亲社会行为关系的不一致结果 ，我们提出调节定向作为一个新的影响社会阶层和亲社会行为关系的边界条件。

1.1 社会阶层对亲社会行为的影响

社会阶层被心理学家们定义为社会经济地位，即收入、教育程度、职业声誉等的组合[3][5]。其对人们的社会认知和行为有着深远影响[6]。就社会阶层对人们亲社会行为的影响而言，研究者们目前尚未取得一致的结果。

一方面，以 Piff 等人的工作[7]为代表的一系列研究发现，低社会基层更亲社会。比如，低社会阶层的个体在独裁者游戏中表现得更慷慨，愿意用于慈善捐赠的收入比例更大，更信任游戏伙伴以及表现出更多的助人行为[7]。经济威胁感更强或经济脆弱性更高的人对他人的共情越多，志愿活动、捐赠等亲社会行为也随之更多[8]。低社会阶层的个体更关注 [9]也更能准确识别他人的情绪[10]，有更强的同情心[11]，呈现更强烈的共情相关的神经反应[12]和生理反应[13]。高社会阶层的个体更容易做出不道德的自利行为[14][15]。而且这种社会阶层对亲社会行为的影响也存在于个体发展早期。比如，相较于来自高收入家庭的孩子，来自低收入家庭的美国和中国孩子都向其朋友、匿名同伴或者生病的孩子捐献更多[16][17] (Chen et al., 2013; Miller et al., 2015) 。

另一方面，一些高生态效度的真实档案数据表明，高社会阶层更亲社会。比如，高社会阶层捐赠可能性更强、捐赠行为更多[2][18][19][20]，同时也更多地从事志愿者活动[2][21][22][23] ，更乐意助人，也更相信他人和值得相信[2][24]。高收入者在捐赠、慈善活动和信任游戏中表现得更慷慨[25]。同时，较差的情绪管理能力[26]和人际交往技能[27]也使来自低社会阶层家庭的个体共情能力更弱。来自高社会阶层的孩子也来自低社会阶层家庭的孩子表现地更利他[28]。

此外，也有研究发现社会阶层本身对亲社会行为并无影响，而是不同的社会阶层存在不同的亲社会偏好。比如，相比于隐秘情境，高社会阶层在公开情境中更亲社会，而低社会阶层则相反[29]。高社会阶层对强调个人目标的慈善呼吁捐赠更多，而低社会阶层对强调群体目标的慈善呼吁捐赠更多[30]。高社

会阶层(城市)儿童和低社会阶层(农村)儿童都对来自低社会阶层的对象更慷慨，这种对象偏好在高阶层儿童中更明显[31]。在这些研究中，社会阶层本身的主效应并不显著。此外，一项对Piff等人研究[7]的直接重复也并未发现社会经济地位对亲社会行为的影响[32]。

而基于神经科学的研究发现，即人类在长期进化过程中形成了一种由中脑系统的尾核来执行的能够启动纯粹利他行为的内化的自激励机制[33][34]，我们也认为亲社会与否并不是社会阶层本身的内在结果，而是不同的社会阶层存在不同的亲社会偏好。同时，鉴于已有研究的复杂结果和心理学研究面临的可重复性危机，我们也认为探究“how”和“how much”一样重要[35]。

1.2 调节定向和亲社会行为

调节定向(regulatory focus)是个体在追求目标的自我调节过程中表现出的动机倾向，包含促进定向(promotion focus)和预防定向(prevention focus)[4][36][37]。促进定向是一种提升性动机，其将期望的目标状态表征为成长、发展和抱负，在目标追求过程中更关注有没有积极结果并采取“热切接近”策略(eager approach strategies)，在解决问题和实现目标的过程中更愿意承担风险。而预防定向是一种维持性动机，其将期望的目标状态表征为责任和安全，持一种应该型自我指导，在目标追求过程中更关注有没有消极结果并采取“警惕回避”策略(vigilant avoidance strategies)，在解决问题和实现目标的过程中更小心谨慎[4][36][37]。

相比调节定向在诸如目标追求、决策和信息处理等方面的研究，调节定向对亲社会行为的影响并没有受到很多关注[38]。同时，现有关于调节定向对亲社会影响的研究结果并不一致，比如有研究发现，和预防定向相比，促进定向增强了诸如员工帮助行为[39](Neubert et al., 2008）、组织公民行为[40]和捐赠[38][41]等亲社会相关行为。但也有研究发现和持促进定向的个体相比，持预防定向定的个体在面临自我牺牲型领导时更亲社会[42]；和预防定向相比，促进定向带来了更多的不道德行为[43]。同时，研究者们还发现，促进定向会带来道德平衡现象，即高促进定向的个体在经历了不道德行为后会更道德[43][44]；而预防定向会带来道德一致性，即高预防定向的个体会始终保持道德/不道德行为[44]。这表明调节定向对亲社会行为的影响仍值得进一步探究。

我们认为调节定向对亲社会行为的作用是受到亲社会行为框架的影响，即调节定向本身只影响了人们是否行动或怎样行动，而行动带来的具体结果则取决于行动发生的框架。

促进定向强调前进和发展，更关注“完成任务”(get the job done)[45](Codini et al., 2018)，对变化持更开放的态度[46](Liberman et al., 1999)，使用目标跟进(goal progress)策略[44][47][48]，更重视如何将现状向目标状态转变[49]。因此，促进定向是积极的行动派。而预防定向强调安全、责任和没有损失，现状(status quo)对其后续决策是具有启发式(heuristic)的，即其后续决策以现状或默认状态为参照点[49][50]，更重视偏离当前现状会带来的消极结果[49]，因此是稳定的保守派。

已有研究为不同调节定向的改变现状-维持现状的行为和策略提供了证据。在信号检测范式中，促进定向个体更倾向由于做出回应或积极回应以确保“击中”(hits)(代表着收益)；而预防定向个体则更倾向于不回应或消极回应以避免“虚报”(false alarms)[51]。此外，促进定向个体由于其目标跟进感知

(perceived goal progress)而存在着道德平衡(moral balancing)现象，即当其已经进行了道德行为后，塑造道德自我的目标就已实现，此时促进定向的个体在后续就不会再进行道德行为，并且开始以自我利益为目标，进行一些不道德行为；而当前一阶段未进行道德行为或进行了不道德活动，此时离道德自我的目标尚远，就需要进行道德活动[44]。而预防定向的个体则由于其维持现状(maintaining status quo)的需要和策略，而存在道德恒定(moral consistency)，即其后续道德决策永远会和此前的道德决策保持一致，无论是决定进行道德行为还是不道德行为[44][50]。同时，促进定向的个体总是会拒绝默认选项，因此当默认选项是接受(不接受)应用软件收集隐私数据时，促进定向个体的隐私暴露程度就更低(高)；而预防定向的个体将默认选项视为一种规范，认为改变这种规范和现状会存在风险，因此总是选择接受这种规范和现状，于是当默认选项是接受(不接受)应用软件收集隐私数据时，预防定向个体的隐私暴露程度就更高(低)[52]。

而在亲社会情境中，人们行动与否所带来的亲社会效果取决于亲社会行为的框架[53][54]。在正性框架中，人们的任何行动都会给他人带来积极的外部效果[53][54]，如向公共池投资，显然此时有所行动的个体就比没有行动的个体更亲社会。而在负性框架的亲社会中，人们的任何行动都会给他人带来消极的外部效果[53][54]，如从公共池中索取，此时没有行动的个体反而比有所行动的个体更亲社会。

因此，促进定向和预防定向影响的是人们改变现状或维持现状的行为和策略，而改变现状或维持现状产生了不同的亲社会效果时，就出现了促进定向或预防定向更亲社会的现象。据此，我们假设：

H1：调节定向对亲社会行为的影响依赖于亲社会任务框架：在正性框架下，促进定向者比预防定向者更亲社会；在负性框架下，预防定向者比促进定向者更亲社会。

H2：预防定向者(相比于促进定向者)有更强的保持现状的动机，因此更倾向于不行动，继而在消极（积极）框架中产生更多（更少）亲社会行为。

1.3 调节定向对不同社会阶层亲社会行为的影响

那么，调节定向如何影响了社会阶层和亲社会行为之间的关系呢？我们认为这种影响需要从两方面认识。一方面，调节定向对亲社会行为影响的框架依赖效应虽然在不同社会阶层中都存在，但可能在较低社会阶层中更明显，即低社会阶层的亲社会行为受调节定向的影响更强。根据社会阶层相关的社会认知风格理论[11]，低社会阶层的情景主义（contextualism）认知风格和互依型的自我概念使其对情境线索更敏感[55][56][57]，比如低社会阶层更关注[9] 也更能准确识别他人的情绪[10][58][59]。当阅读有关他人想法和情绪的材料时，与推测他人心理状态有关的脑区在低社会阶层的个体中更活跃[60]。因此低社会阶层的决策也更容易受外部因素的影响。比如，工人阶层更容易根据他人的选择改变自己的消费选择，而中产阶层则坚持自己的选择[61]。低社会阶层对亲环境行为的支持更容易受社会规范的影响[62]。和高社会阶层相比，来自低社会阶层的消费者对其他服务纬度的评价更容易受到前序某一失败服务的影响[63]。更直接地，财务资源稀缺扩大了广告框架对消费者产品评价的影响[64]。这些间接和直接地证据提示，低社会阶层可能更容易受调节定向线索和亲社会框架的影响。因此，我们假设：

H3：调节定向对不同社会阶层亲社会行为的影响存在不对称性：低社会阶层的亲社会行为比高社会阶层的亲社会行为更容易受到调节定向的影响。

另一方面，正是由于调节定向对低社会阶层的影响更强，所以调节定向会扩大社会阶层在亲社会行为上的差异，且在增强亲社会行为的调节定向中，低社会阶层比高社会阶层更亲社会(H4a)；而在削弱亲社会行为的调节定向中，低社会阶层的亲社会性则弱于高社会阶层（H4b）。

综上所述，本研究将通过 4 个实验考察调节定向对不同社会阶层亲社会行为的影响，以丰富和完善社会阶层与亲社会行为的关系和调节定向对亲社会行为影响等相关方面的研究，同时为如何有效提高亲社会呼吁的效果提供实践思路。其中，实验 1 使用经济博弈范式，通过启动 SES 和 RF 验证 H1， H3 和 H4。实验 2 进一步在真实的助人任务通过自身的社会经济地位和启动的调节定向验证这些假设。实验 3 将进一步检验调节定向影响亲社会行为的机制，验证 H2。

2. 实验 1

2.1 方法

设计和被试. 实验 1 采用 2(社会阶层：低 vs. 高)*2(调节定向：促进定向 vs. 预防定向) *2(亲社会框架：积极框架 vs. 消极框架)混合设计，其中社会阶层和调节定向是被试间变量，亲社会框架是被试内变量。在该实验设计中，G*Power 建议至少需要 179 个被试以达到中等效应量(f = 0.25)和 0.8 的统计效力。我们在一所综合性大学中招募了 204 位学生(男性 = 138，平均年龄 = 19.94 ± 1.65)，参与者可得到相应学分。

社会阶层操纵. 通过向被试分配高/低社会经济地位的游戏角色在被试间进行操纵。其中，低社会经济地位组分配到的玩家账号中有500元现金，500元存款，1000元总资产，处于物价指数较高(10)的世界，玩家手中的全部资产仅能购买游戏世界中的一块土地（1000元/块）。高社会经济地位分配到的玩家账号中有20万元现金，55万元存款，总资产95万元，且处于物价指数较低(1)的世界，玩家手中的全部资产可以购买950块土地（1000元/块）。

调节定向操纵. 促进定向组的被试在人物小传环节被要求描述玩家的抱负和期望，在后面两个决策环节中，以获得更多资产为任务目标；预防定向组的被试在人物小传环节被要求描述玩家的责任和义务，在后面三个决策环节中，以避免资产损失为任务目标。

亲社会框架. 根据正性框架和负性框架的内涵[53]，即正性框架中行动可以给他人和集体带来积极的外部效度，负性框架中行动会给他人和集体带来消极的外部效度，公共物品博弈和独裁者博弈体现了两种框架。

正性框架。经典的公共物品博弈代表了一种正性框架[54]。在该任务中，被试被告知和另外三名玩家组成一个小组。他们每个人都有一个个人账户和一个公共账户。个人帐户只为自己所有和使用，公共账户为四人共同拥有和使用。每人都有 500 元用于分配，分配到个人账户的钱将会如数留给自己，分配到公共账户中的钱将乘以 2，然后在四位玩家中平均分配。被试需要决定在个人账户和公共账户间各分配多少钱。分配到公共账户的钱数占其可分配总钱数的比例，即为其合作性。鉴于在该任务中，被试有所作为即向公共账户分配会增加集体和他人的收益，给集体和他人带来积极的外部效度，因此这是一种正性框架的亲社会行为。

负性框架。使用采用改编的独裁者博弈设置负性框架。被试被告知到达了一个判定点，需要对这里的一笔钱进行归属判定。这个判定点有 500 元，会在两位玩家路过后消失。因为被试是第一位到达的玩家，所以被试可以决定这些钱的归属(分配者)，即自己拿走多少钱，剩余多少钱给下一位到达的玩家。这一任务体现了个体的利他性，个体留下的钱占可分配总钱数的比例，即为利他性。被试留给下一位玩家的钱越多，表示在更大程度上愿意为了他人牺牲自己的利益，即越利他[7]。鉴于在该任务中，被试有所作为即拿走钱会造成他人获益减少。即给他人带来消极的外部效度，因此是一种负性框架的亲社会行为。

操作检验. 对社会阶层操纵的检验分别从角色的“穷富”(7 级评分，“1”表示最穷，“7”表示最富)和主观社会经济地位(10 级评分，“1”表示社会经济地位最低，“10”表示社会经济地位最高)两方面考察。

对调节定向操纵的检验， 使用改编自Schwabe等人[44]的4条目测量被试特质性调节定向。其中，两项测量促进定向，两项测量预防定向。采用7级评分，1=“非常不同意”，7=“非常同意”。

实验过程. 以新版本游戏测评的名义招募被试。被试首先阅读游戏规则(基本等同大富翁游戏)并回答一道和游戏规则相关的题目(列出游戏中三种赚钱方式)作为认真度检验。接着，被试会被分配一个游戏账户以开始后续环节。这个游戏账户即是对社会阶层的操纵，被试会被随机分配到高/低社会阶层。之后，正式开始“测评”部分。该部分包含三个环节，第一个环节是“人物小传”，在该环节中，被试需要给游戏中的自己，即分配到的游戏角色人物，写一段小传，描述人物的背景（职业、受教育程度等）、日常生活和愿景/责任。该任务是对社会阶层的再次启动和对调节定向的操纵。第二、三环节即为公共物品游戏和独裁者博弈，这种经济游戏出现顺序随机。最后，被试完成操纵检验和人口学调查。

2.2 结果

(1)操纵检验

就社会阶层而言，高社会阶层账户组被试比低社会阶层组认为游戏中的自己社会阶层更高($M_{高}$ = 7.54, $SD_{高}$ = 1.19; $M_{低}$ = 3.04, $SD_{低}$ = 1.00; F (1, 198) = 862.03, p < .001, η_p^2 = .81)，拥有更丰富的资源($M_{高}$ = 5.50, $SD_{高}$ = 1.02; $M_{低}$ = 2.17, $SD_{低}$ = 0.67; F (1, 198) = 788.14, p < .001, η_p^2 = .80)。调节定向操纵以及调节定向和社会阶层的交互对角色社会阶层的评价均无显著。社会阶层操作成功。

就调节定向而言，相比于预防定向启动组，促进定向启动组的促进定向倾向更高($M_{促进组}$ = 5.38, $SD_{促进组}$ = 1.16; $M_{预防组}$ = 4.10, $SD_{预防组}$ = 1.60; F (1, 198) = 42.18, p < .001, η_p^2 = .18)，预防定向更低($M_{促进组}$ = 3.38, $SD_{促进组}$ = 1.30; $M_{预防组}$ = 4.83, $SD_{预防组}$ = 1.14; F (1, 198) = 75.79, p < .001, η_p^2 = .28)。社会阶层操纵以及调节定向和社会阶层的交互对调节定向倾向均无显著影响。调节定向操作成功。

(2) 假设检验

重复测量方差分析表明，在控制了性别和年龄后， 调节定向的主效应不显著，F (1, 198) = 0.30, p = .588, η_p^2 = .001。调节定向和框架的交互作用显著，F (1, 198) = 36.07, p <.001, η_p^2 = .154。简单效应分析表明，在正

性框架中，促进定向组(M = 0.40；SD = 0.27)比预防定向组(M = 0.30；SD = 0.24)的亲社会贡献率更高，$F(1, 202) = 8.65$，$p = .004$，$\eta_p^2 = .04$；在负性框架中则相反（$M_{促进} = 0.06$，$SD_{促进} = 0.13$；$M_{预防} = 0.19$，$SD_{预防} = 0.21$)，$F(1, 202) = 26.76$，$p < .001$，$\eta_p^2 = .12$。

社会阶层的主效应不显著，$F(1, 198) = 0.40$，$p = .526$，$\eta_p^2 = .002$。其和调节定向以及框架的交互作用也不显著，$F(1, 198) = 1.22$，$p = .271$，$\eta_p^2 = .01$。无论在正性框架($F(1, 198) = 0.60$，$p = .438$，$\eta_p^2 = .003$)还是负性框架中($F(1, 198) = 0.30$，$p = .584$，$\eta_p^2 = .002$)，社会阶层和调节定向的交互用作均不显著。但进一步分析发现，在两种框架中，相较于高社会阶层组（$t_{正性框架}(198) = -1.40$，$p_{正性框架} = .163$；$t_{负性框架}(198) = 3.11$，$p_{负性框架} = .002$)，调节定向对低社会阶层组的亲社会贡献率的影响都更明显（$t_{正性框架}(198) = -2.55$，$p_{正性框架} = .011$；$t_{负性框架}(198) = 3.98$，$p_{负性框架} < .001$)。

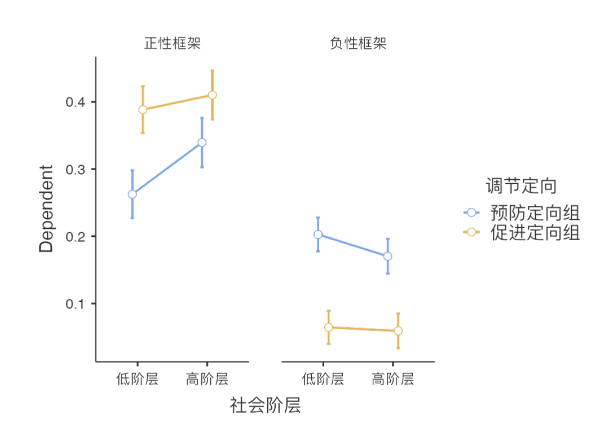


图 1 社会阶层、调节定向和亲社会框架对亲社会行为的影响

2.3 讨论

实验 1 在一个对真实世界的模拟游戏中，通过启动的社会阶层和调节定向，以及不同框架的经济博弈游戏，验证了调节定向影响亲社会行为的框架依赖性，且这一影响在不同社会阶层中呈现不对称性，低社会阶层的亲社会行为更容易受到调节定向的影响。

但亲社会行为中的阶层差异并未被调节定向改变，无论强调哪种调节定向，高低阶层的亲社会行为均不存在差异。我们认为这可能和实验任务有关。实验 1 在大富翁游戏的背景中进行，玩家带有成为“大富翁”的目标，因此不同调节定向带来的损益偏好和风险偏好[4]可能也会影响个体的游戏策略。促进定向的个体可能是为了获得收益同时愿意承担风险，因此在公共物品博弈中更愿意付出以获得更多回报，同时在独裁者博弈中拿走更多；而预防定向的个体为了避免损失和风险，因此在公共物品博弈中不愿意付出以减少他人不合作而自己合作时给自身带来的损失和风险，同时在独裁者博弈中由于不拿走钱不会带来原有资产的损失因此拿走得更少。因此，实验 2 将进一步使用不涉及损益和风险的亲社会任务，考察调节定向对亲社会行为的影响模式。

3 实验 2

实验 2 旨在通过弱化了自身损益和风险特征的亲社会任务继续考察调节定

向对亲社会行为的作用。具体而言，实验 2a 将在体现正性框架的亲社会任务中考察调节定向对亲社会行为的作用，实验 2b 将在体现负性框架的亲社会任务中考察这一问题。

3.1 实验 2a

（1） 方法

被试

通过 G*power 计算，在中等效应量(f^2=0.15)和 0.8 的统计效力条件下，使用多元回归分析(分析交互作用)需要至少 77 个样本。通过某心理学课程，共招募到被试 154 人(男性 95 人，$M_{年龄}$ = 19.80 岁，$SD_{年龄}$ = 1.21)。被试完成试验后获得相应实验学分。实验获得伦理审查委员会通过。

实验流程

以材料评价的名义招募被试，被试到达实验室后，先进行一个和本研究无关的实验(微信头像评价任务)并完成人口学变量的调查，人口学变量部分包括对于经济资源的调查。在被试完成这两项任务后，告知被试任务结束，然后被试将进入一个新页面。在这个新页面里，被试被告知研究团队此前进行了一个耗时且无聊的实验，许多同学都中途放弃而未完成。有一位同学目前完成了一半实验，并获得一半实验时长学分。被试需要决定是否愿意帮助这位同学继续完成实验以获得另一半学分(促进定向)/避免另一半学分损失(预防定向)。

测量与工具

社会阶层。鉴于被试群体是大学生，故以其家庭的社会阶层[65]。客观社会阶层包括其家庭年收入和父母的教育背景[65]。其中家庭年收入参照Piff等人[7]的设置，分为8档，最低一档为“15000元及以下”，最高一档为“150000元以上”。父母教育背景参照CGSS，设为(1)小学及以下，(2)初中，(3)高中/中专/职中/技校，(4)大专，(5)大学本科，(6)硕士及以上六档，由被试根据实际情况进行选择。将两类指标分别标准化后进行平均，得到一个整体的客观社会经济地位指数。主观社会阶层采用麦克阿瑟社会梯子测量。

调节定向启动。采用2水平(促进定向/预防定向)的被试间设计启动调节定向。启动材料改编自Xiao等人[66]。启动材料是一个助人的情景，其中促进定向启动组强调的是被试的助人行为可以帮助他人获得收益，预防定向启动组强调的是被试的助人行为可以帮助他人避免损失。

助人。被试愿意帮助上述材料中的TA完成剩余实验的节数即为助人。被试可从0-10中选择一个数字。愿意帮助TA完成的节数越多，亲社会意愿越强[66]。被试此时的有所行动会给他人带来积极的结果，因此体现了一种正性框架[53]。

（2） 结果

首先，以社会经济地位为自变量，助人意愿为因变量，调节定向为调节变量，在Bootstrap样本量5000，95%置信区间的条件下，使用PROCESS Model 1进行调节作用检验，结果发现，在控制了年龄和性别后，就客观社会经济地位而言，社会经济地位越低，助人意愿越强烈，b = −0.55，SE = 0.22，p = .016，95%CI [−0.99, −0.10]。调节定向(ref.=预防定向)主效应显著，促进定向组的助人意愿比预防定向组更强烈，b = 2.74，SE = 0.38， p < .001，95%CI [1.99, 3.49]。调节定向的调节作用显著，b = −1.21，SE = 0.45， p= .008，95%CI

[-2.10, -0.32]。进一步简单斜率分析发现(见图2a)，在预防定向启动组，社会经济地位对助人意愿的影响消失，b = 0.06，SE = 0.30， p= .843，95%CI [-0.53, 0.65]；而在促进定向启动组，社会经济地位对助人意愿的削弱作用仍然存在，b = -1.15，SE = 0.34，p < .001，95%CI [-1.81, -0.49]。此外，低社会阶层(M - 1SD)在不同操作中的变化(b = 3.77，SE = 0.53，p < .001)大于高社会经济地位(M + 1SD) (b = 1.71，SE = 0.55，p = .002)。

在主观社会经济地位中也发现了相同的结果，社会经济地位越高助人意愿越少，b = -0.40，SE = 0.13，p = .002，95%CI = [-0.65, -0.15]。促进定向组的助人意愿比预防定向组更高，b = 2.80，SE = 0.38， p < .001，95%CI [2.05, 3.54]。调节定向的调节作用边缘显著，b = -0.50，SE = 0.26，p= .052，95%CI [-1.01, 0.004]。进一步简单斜率分析发现(见图2b)，在预防定向启动组，社会经济地位对助人意愿无显著影响，b = -0.15，SE = 0.17，p= .403，95%CI = [-0.49, 020]；而在促进定向启动组，社会经济地位越高，助人意愿越低，b = -0.65，SE = 0.19，p < .001，95%CI [-1.02, -0.28]。低社会阶层(M - 1SD)在不同操作中的变化(b = 3.55，SE = 0.53，p < .001)大于高社会经济地位(M + 1SD) (b = 2.04，SE = 0.54，p < .001)。

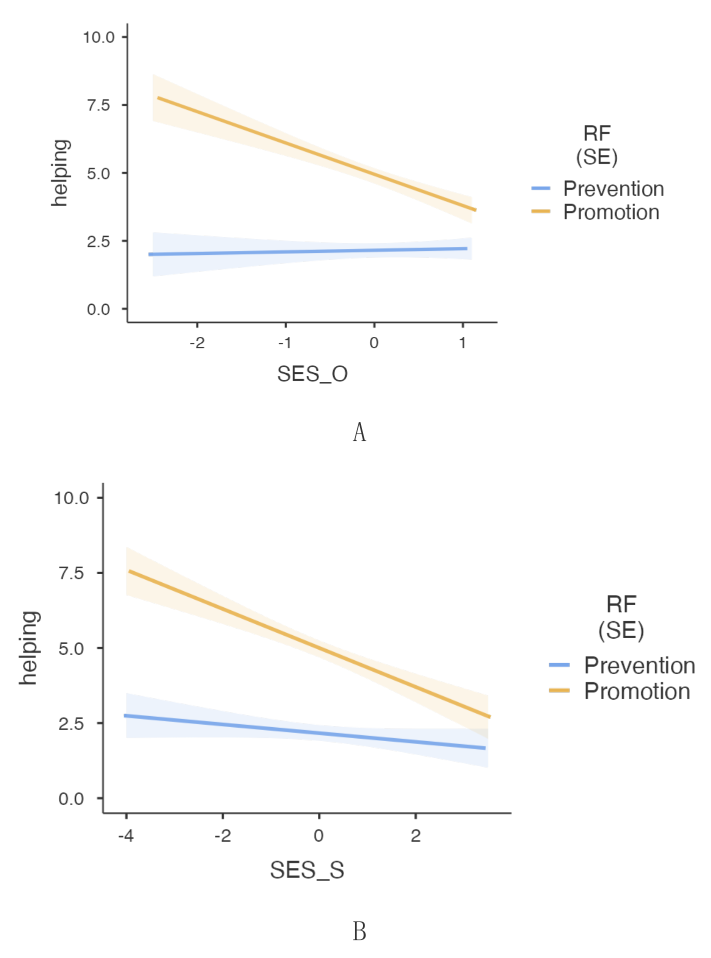


图2 调节定向在社会阶层和助人意愿之间的调节作用

（3） 讨论

实验 2a 通过一个真实的助人情景再次表明，在正性框架中，和预防定向相比，促进定向提升了助人意愿。调节定向对较低社会阶层亲社会行为的改变更

大。促进定向扩大了亲社会行为的阶层差异，预防定向缩小了社会行为的阶层差异。

实验2b将在负性框架中，使用不同的调节定向启动方式，继续验证调节定向和社会阶层对亲社会行为的影响。此外，实验2b将增加控制组，以进一步验证是两种定向同时向两端发挥了离心作用，还是只有某种定向发挥了更大的作用。此外，实验2b在社会阶层的操作上采用准实验的思路，分别使用一所欠发达地区普通大学的学生和一所发达地区国际办学大学的学生为低、高社会阶层为样本，增加社会阶层的差异和代表性[29]。

3.2 实验 2b

（1） 方法

被试

通过 G*power 计算，在中等效应量(f = 0.25)和 0.8 的统计效力条件下，使用 2*3 被试间设计需要 158 个样本。共收集到 243 个样本，其中有 10 人未通过认真度检查，最后共有 233 个(男性 119 人，$M_{年龄}$ = 19.76 岁，$SD_{年龄}$ = 2.02)有效样本进入分析。其中，来自 117 人来自高收费大学，126 人来自普通大学。高收费大学被试的平均家庭人均年收入为 12.59 万元，普通大学被试的平均家庭人均年收入为2.78 万元。根据中国国家统计局的数据，2021 年中国全国居民人均可支配收入为 3.51 万元。因此，就收入这一指标而言，两类大学学生的家庭社会经济地位存在差异，分别代表了较高和较低的社会经济阶层。

测量与工具

社会阶层。同2a。

调节定向。参照前人的方式(如, De Cremer et al., 2009; Schwabe et al., 2017) ，促进定向启动组的被试需要写出其当前的期望和抱负以及实现方式，预防定向启动组的被试写出自身的责任和义务以及实现方式，控制组被试描述上一周的天气。

亲社会行为。基本任务同实验 2a 相同，即告知被试有另一项实验由于时间长且无报酬而参与者很少，并询问其愿不愿意额外参加这项实验。同时参照 Cheng 等人(2013)的范式，通过删减参与节数设置负性框架，即给被试呈现的是默认勾选全部十节，被试通过保持默认选择或者删减的方式表达自己的帮助意愿。被试的行动越多即取消的选项越多，会给求助者即主试带来更不利的结果，因此体现了一种负性框架。被试保留的节数代表了其助人行为，保留的节数越多，助人越多。

操作检验。使用实验 1 中对调节定向的测量进行调节定向启动的操作性检验。同时，在调节定向启动和助人任务之间，加入一个划消测验。在该测验中，被试需要在一个 20*10 的数字矩阵中数出符合要求的 9 的个数(共 44 个)。该测验表面上是被试此次实验的任务之一，并以此说明助人任务中的实验内容。而实际上，该测验是作为认真度检验。低于或超过平均值 2.5 个标准差的被试被排除在分析之外[66][67] (M = 45.39 , SD = 2.89; N = 5)。在被试完成帮助任务后，需要再次确认自己的选择状态（保留/选择全部或选择部分或没有选择任何一节）和自己选择时的状态（按照意愿选择/随便选择/没看懂规则），选择状态和实际选择不符的或没有按照意愿选择的均被排除在分析之外（N = 5）。

（2）结果

操纵检验

单方差分析结果表明，在控制过性别和年龄后，就促进定向倾向而言，促进定向启动组(M = 6.01, SD = 0.95)分别高于预防定向启动组(M = 5.55, SD = 1.21; p = .016)和控制组(M = 5.36, SD = 1.13; p < .001), F (2, 226) = 6.92, p = .001, η_p^2 = .06；就预防定向倾向而言，预防定向启动组(M = 5.16, SD = 1.20)分别高于促进定向启动组(M = 4.65, SD = 1.21; p = .004)和控制组(M = 4.68, SD = 1.22; p = .008), F (2, 226) = 5.17, p = .006, η_p^2 = .04。调节定向启动成功。

假设检验

以数据来源作为社会阶层的分组，将普通高校的学生作为低社会阶层组，高收费高校作为高社会阶层组，进行 2*3 方差分析，结果表明，社会阶层主效应不显著，F(1, 225) = 0.05, p = .822, η_p^2 = .000。调节定向主效应显著，F(2, 225) = 14.19, p < .001, η_p^2 = .11。二者有边缘显著的交互作用，F(2, 225) = 2.41, p = .092, η_p^2 = .02。进一步进行简单效应分析发现（见图 3），在控制组中，高低阶层的帮助意愿($M_{低}$ = 3.63, $SD_{低}$ = 4.29; $M_{高}$ = 4.18, $SD_{高}$ = 4.45)没有显著差异，t(255) = 0.53, p = .595, Cohen’s d = 0.12；促进定向组保持了这种趋势($M_{低}$ = 2.20, $SD_{高}$ = 3.28; $M_{低}$ = 2.97, $SD_{高}$ = 3.38)，t(255) = 0.98, p = .327, Cohen’s d = 0.23；但在预防定向组中，低阶层 (M = 7.31; SD = 3.95)比高阶层(M = 4.92; SD = 4.11)的帮助意愿更强，t(255) = 1.90, p = .059, Cohen’s d = 0.44。此外，在低阶层中，和控制组相比，预防定向启动(t(255) = 3.51, p < .001, Cohen’s d = 0.80)和促进定向启动(t(255) = -1.78, p =.077, Cohen’s d = 0.40)都改变了帮助意愿；而在高阶层中，和控制组相比，两种调节定向对帮助意愿的改变均不明显($t_{预防}$(255) = 1.06, $p_{预防}$ = .291, Cohen’s d = 0.24; $t_{促进}$(255) = -1.25, $p_{促进}$ = .213, Cohen’s d = 0.29)。

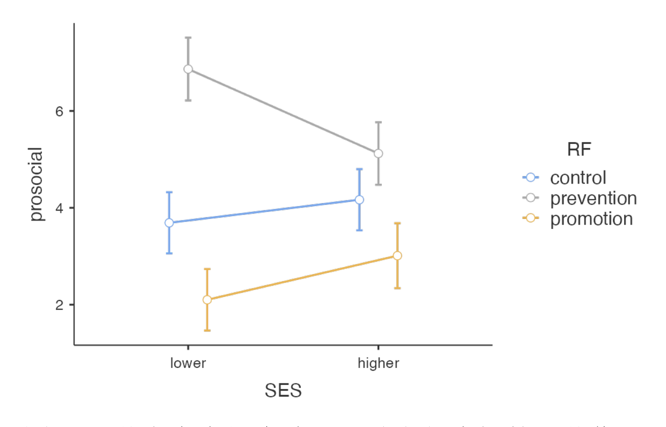


图 3 调节定向在社会阶层和助人行为间的调节作用

（3）讨论

实验 2b 再次验证了调节定向对亲社会行为影响的框架依赖性，即在负性框架中，促进定向降低了亲社会意愿，而预防定向提升了亲社会意愿。同时，实验 2b 通过增加控制组说明，调节定向对亲社会 性的影响不是单极的而是双向的，即预防定向和促进定向同时产生了作用。再者，实验 2b 再次证明相比于高

SES，调节定向对亲社会性的影响在低 SES 群体中更明显。而由于这种影响的敏感度不同，使得在提升亲社会性的调节定向中，低社会经济地位者更亲社会。

4. 实验 3

实 3 旨在探究调节定向影响亲社会行为的机制，即安于现状(status quo)策略的中介作用，以进一步检验 H1 和 H2。

4.1 方法

(1) 被试

通过 G*power 计算，在中等效应量(f = 0.25)和 0.8 的统计效力条件下，使用 2(亲社会框架：正性 vs. 负性)*3(调节定向：促进 vs. 预防 vs. 控制)被试间设计最少需要 158 个样本。同时，由于后续还需要中介分析，而类似的研究设计和分析方法使用了 523 人[68]，因此我们最终在线招募了 523 个被试。其中有 22 人未通过认真度检验（其中 2 人在数 9 的个数在 2.5 个标准差之外，1 人在启动环节没有达到要求的句子数，19 人的选择节数再确认和其选择不一致或报告未认真选择），最终有 501 个有效样本进入分析(男性 196 人，$M_{年龄}$=27.64，$SD_{年龄}$ = 5.56)。所有被试均阅读和签署了在线版的知情同意书，实验结束后会获得 5 元被试酬劳。

(2) 测量与工具

调节定向。同研究 2b。

亲社会行为。同实验 2 的助人任务。其中，正性框架组的默认状态是零模型，即没有勾选任何节数[69]；负性框架同实验 2b。

安于现状策略。在被试完成助人任务后让其反思和判断在选择助人节数使用的行动策略，即在多大程度上想要保持默认选项状态或改变默认选项状态。具体条目改编自 Cheng 等人[69]，共 2 个条目，其中 ，保持状态倾向的测量条目为“我想要维持默认的选项状态”；改变倾向的测量条目为“我想要改变默认的选项状态”。 采用 7 级评分，“1” = “非常不同意”， “7” = “非常同意”。用保持策略条目减去改变策略条目得到安于现状策略指数，该指数越高表示越倾向于安于现状，该指数越低表示越倾向于改变现状。

操作检验。同实验 2b。

控制变量。使用性别、年龄、客观社会阶层(家庭人均月收入、职业、教育程度)、主观社会阶层家庭、自身)作为控制变量。其中主、客观社会经济地位的测量方式同前述研究，在学生样本使用其父母的职业和教育程度作为客观社会经济地位的指标，在职被试则使用其自身的职业和教育程度。

4.2 结果

(1) 操纵检验

分别以促进定向倾向和预防定向倾向为因变量，以调节定向操纵和亲社会任务框架为因变量，以年龄、性别和主、客观社会阶层为控制变量进行两次 ANCOVA，结果显示，就促进定向倾向而言，促进定向组 (M = 6.15, SD = 0.74) 的促进定向倾向显著高于预防定向组(M = 5.34, SD = 1.29; p < .001)和控制组(M = 5.04, SD = 1.41; p < .001), F (2, 489) = 37.53, p < .001, η_p^2 = .13。亲社会任务框架的主效应以及调节定向和框架的交互作用均不显著。促进定向启动成功。

就预防定向倾向而言，预防定向组（M = 5.02, SD = 1.07)的预防定向倾向显著高于促进定向组(M = 4.00, SD = 1.39; $p < .001$)和控制组(M = 4.25, SD = 1.46; $p < .001$), $F(1, 489) = 31.05$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .11$。亲社会任务框架的主效应以及调节定向和框架的交互作用均不显著。此外，亲社会任务框架的主效应($F(2, 489) = 5.33$, $p = .021$, $\eta_p^2 = .01$)以及框架和调节定向的交互作用均显著($F(2, 489) = 3.55$, $p = .029$, $\eta_p^2 = .01$)。但进一步简单效应分析发现，无论在正性框架还是负性框架中，预防定向启动组的预防定向($M_{正性框架}$ = 5.04, $SD_{正性框架}$ = 0.87; $M_{负性框架}$ = 4.99, $SD_{负性框架}$ = 1.25)倾向均显著高于促进定向启动组($M_{正性框架}$ = 3.56, $SD_{正性框架}$ = 1.38, $p_{正性框架} < .001$; $M_{负性框架}$ = 4.47, $SD_{负性框架}$ = 1.24, $p_{负性框架} = .001$)和控制组($M_{正性框架}$ = 4.13, $SD_{正性框架}$ = 1.48, $p_{正性框架} < .001$; $M_{负性框架}$ = 4.39, $SD_{负性框架}$ = 1.43, $p_{负性框架} = .001$)。因此，预防定向的启动也成功。

（2）假设检验

帮助行为. 2（亲社会任务框架：正性 vs. 负性）× 3（调节定向：促进 vs. 预防 vs. 控制）方差分析表明，在控制了性别、年龄和主、客观社会阶层后，亲社会任务框架和调节定向的交互作用显著，$F(2, 489) = 35.26$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .13$。进一步简单效应分析表明，**在正性框架中**，调节定向主效应显著，$F(2, 489) = 10.92$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .04$。**促进定向组**的帮助意愿(M = 5.11, SD = 4.08)显著**高于控制组**(M = 3.67, SD = 3.50)， $p = .028$；而**预防定向组**的帮助意愿(M = 2.37, SD = 2.59)则显著**低于控制组**，$p = .013$。**在负性框架中**，调节定向主效应也显著，$F(2, 489) = 25.63$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .10$。**预防组**的帮助意愿(M = 6.69, SD = 4.17)显著**高于控制组**(M = 3.98, SD = 4.34)，$p < .001$；而**促进组**的帮助意愿(M = 2.28, SD = 3.00)则显著**低于控制组**，$p = .006$。

中介效应分析. 为了检验框架为什么会逆转调节定向对帮助意愿的影响，我们以调节定向为自变量，帮助意愿为因变量，安于现状策略为中介变量，亲社会任务框架为调节变量，使用PROCESS macro中的模型15[70]进行了一项有调节的中介分析。鉴于调节定向是一个分类变量，因此以控制组为参照点，将其重新编码为两个虚拟变量。结果发现，在控制性别、年龄和主、客观社会阶层后，有调节的中介作用显著，index = 1.25，SE = 0.48，95%CI = [0.29, 2.18]。

接着，我们使用PROCESS macro中的模型4[70]，分别在正性框架和负性框架中进行了安于现状策略的中介效应分析。同样地，调节定向被重新编码为两个以控制组为参照组的虚拟变量。结果显示，在正性框架中(见图4a)，安于现状策略可以解释预防定向组和控制组在帮助意愿上的差异(effect = -0.20, SE = 0.08, 95% CI = [-.37, -.05])，但未能解释促进定向组和控制组在帮助意愿上的差异(effect = 0.09, SE = 0.08, 95% CI = [-.06, .24])。

在负性框架中(见图4b)，安于现状策略既解释了预防定向组和控制组在帮助意愿上的差异(effect = 0.30, SE = 0.10, 95% CI = [.10, .50])，也解释了促进定向组和控制组在帮助意愿上的差异(effect = -0.24, SE = 0.10, 95% CI = [-.43, -.05])

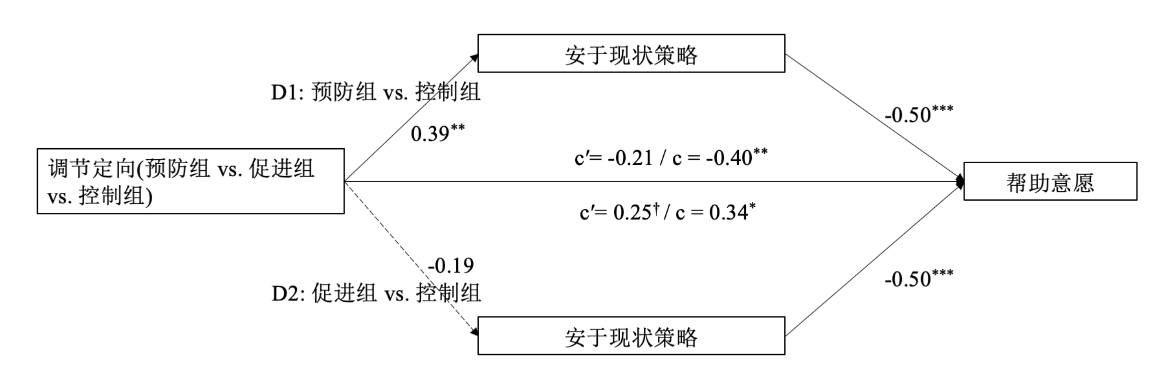


图4a 正性框架中的中介模型

注：***p ＜ .001，**p ＜ .01，*p ＜ .05. D1 和 D2 分别代表了将调节定向重新编码后产生的两个虚拟变量：D1: 预防定向组 = 1, 控制组 = 0, 促进定向组 = 0, D1 表示在控制了促进组后，预防组和控制组的对比； D2: 预防定向组 = 0, 控制组 l = 0, 促进定向组 = 1，D2 表示在控制了预防组后，促进组和控制组的对比。下同。

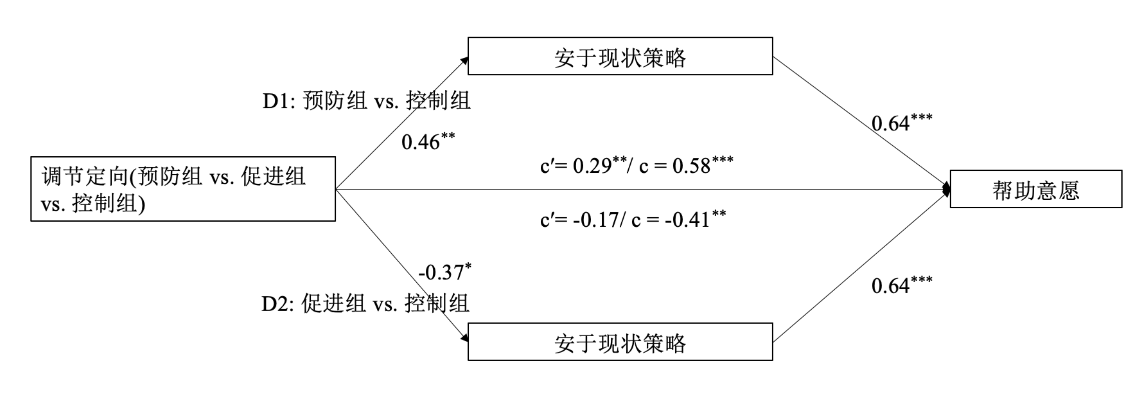


图4b 负性框架中的中介模型

4.3 讨论

实验3的结果再次证明了调节定向对亲社会行为影响的框架依赖效应。同时，实验3的结果也证明安于现状偏好可以在一定程上解释这种依赖效应：启动促进定向使人们在决策时更少地使用安于现状的策略，进而更容易有所行动，因此在默认选择0个选项时(正性框架)选择帮助的节数越多，也就更亲社会；在默认选择全部选项时(负性框架)去掉的节数也更多，也就更不亲社会；而启动预防定向使人们在决策时更多地使用安于现状的策略，进而更容易不行动，因此在默认选择0个选项时(正性框架)选择帮助的节数更少，也就更不社会；在默认选择全部选项时(负性框架)去掉的节数也更少，也就更亲社会。

值得注意的是，在正性框架中，安于现状偏好未能解释促进组和控制组在帮助节数上的差异，主要原因是促进组和控制组在安于现状策略上差异不显著(p = .212)。我们认为这可能是因为人们一般性的安于现状偏差(status quo bias)[71]削弱了促进定向对于改变的诉求，增加了促进定向组的安于现状偏好，因此在一定程度上缩小了促进组和控制组在安于现状策略上的差异。

5. 总讨论

当前研究从一种影响个体行为的最基本动机——调节定向出发，通过四个

实验考察了调节定向对不同社会阶层亲社会行为的影响，为社会阶层和亲社会行为关系的边界条件提供了一个新视角。结果发现，调节定向对亲社会行为影响存在框架依赖性，即在正性框架中，促进定向加强了亲社会行为；在负性框架中，预防定向加强了亲社会行为。调节定向对亲社会行为影响的阶层不对称性：低社会经济地位的亲社会行为对调节定向更敏感。同时，基于这种敏感度的差异，调节定向（尤其是提升亲社会性的调节定向）扩大了亲社会行为的社会阶层差异性。安于现状偏差解释了调节定向对亲社会行为影响的框架依赖效应。

首先，虽然不多，但以往研究已经关注到了动机对社会阶层和亲社会行为关系的影响。比如，对声誉的关注使高社会阶层在公开场景中更亲社会，而低社会阶层则在匿名场景中更亲社会[29]。高社会阶层对强调个人目标的慈善呼吁捐赠更多，而低社会阶层对强调群体目标的慈善呼吁捐赠更多[30]。值得注意的是，这些动机都是“阶层特定的”，即不同社会阶层在这些动机上存在水平或类型的差异。而调节定向作为个体目标追求过程中的最基础动机之一[4]，从“跨阶层”（即每个人都可能持有这些动机或每个人都可能在这些动机上存在高低水平）和更普适性的角度，为影响社会阶层和亲社会行为关系的动机层面的边界条件提供了新视角，扩展了这一边界条件系统。

其次，我们发现的调节定向对亲社会行为影响的框架依赖性，调和了以往研究中关于调节定向和亲社会行为关系的不一致性。现有关于调节定向对亲社会影响的研究不多且结果并不一致。一些研究发现了促进定向(和预防定向相比)的亲社会提升作用[38][39][40][41]，而另一些则发现了相反的结果[42][43]。我们从调节定向的最本质特征出发，认为调节定向影响的是人们目标追求过程中的行动策略，继而影响了人们最终的行动/不行动决策。而行动/不行动究竟会带来怎样的亲社会效果，则取决于亲社会任务的框架，即行动/不行动会增加或是减少亲社会结果。因此，调节定向对亲社会行为的影响其实也存在边界条件，亲社会任务框架就是其中之一。我们的这种观点和发现也被道德决策领域的相关研究证明。这些研究发现，个体前一阶段的道德决策在调节定向对当前阶段道德的影响中发挥着边界作用。促进定向会带来道德平衡现象，即高促进定向的个体在经历了不道德行为后会更道德 ，在完成道德行为后会更不道德[43][44]；而预防定向会带来道德一致性，即高预防定向的个体会始终保持道德/不道不道德行为[44] 。

同时，这一结果也有助于解释近来发现的框架效应在器官捐赠呼吁等领域的“失灵”。“opt-in”和“opt-out”是两种各国在器官捐赠呼吁中经常使用的参与框架。虽然基于前景理论，人们普遍认为“opt-out”可能会带来更多的参与，但近来对 OECD 的 35 个注册国家的数据分析发现，两种参与框架并没有带来不同的捐赠率[72]。而我们当前的研究可能为这一现象提供了解释，即参与框架没有和人们的调节定向匹配，因此削弱了框架效应。比如在“opt-out”框架中，预防定向者更可能选择不改变默认选项继而参与度更高；促进定向者则更可能改变默认选项继而参与度更低，人们中两类动机持有者的混合继而就中和了“opt-out”框架的参与度。

再者，我们发现调节定向对不同社会阶层亲社会行为的影响存在不对称性，低社会阶层对调节定向线索和亲社会框架线索更敏感。这一结果，和此前研究中发现的低社会阶层的决策更容易受到他人[61]、社会规范[62]、历史决策[63]和框架[64]等外部信息的影响相一致。同时，这一结果也提醒我们，未来关于

社会阶层-亲社会行为关系的边界条件的其他研究，应注意不同社会阶层对边界条件的敏感度。

最后，我们的研究也为强化慈善呼吁的效果提供了实践层面的指导。基于我们的结果，在进行慈善呼吁时，一方面要注意呼吁中的任务设置要和呼吁中暗含的动机倾向匹配，比如当前的许多慈善呼吁使用的是“默认参加”，这是一个典型的负性框架，即参与者的行动（勾选掉“参加”选项或者选择“不参加”选项）意味着亲社会性降低。那么此时，慈善呼吁就应该设法启动人们的预防定向，如强调避免消极后果、公民的责任和义务等，以使人们更多地维持选项现状，继而达到慈善呼吁的目的。

不足和未来研究方向 ：

当前研究也存在一些不足并提示了未来的研究方向。首先， 尽管我们认为相比于比单纯关注哪个社会阶层更亲社会，厘清不同社会阶层的亲社会偏好更有意义，但我们当前的实验确实未在前者中得到一致结果。我们在实验2a中发现“having less, giving more” ，同时又在实验1和实验2b中发现亲社会行为无社会阶层差异。我们认为这可能和不同实验中的样本有关。我们在实验2b中对社会阶层的测量使用准实验设计，即将经济欠发达地区普通高校学生和经济发达地区高收费大学学生分别作为低/高社会阶层，提高了研究的生态效度。同时，我们在实验1中对社会阶层的启动也尽量模拟了现实世界中的情况。而实验2a中的社会阶层主要针对被试内部的相对更高或更低。因此，一方面，实验2a中的被试代表的人口可能和实验2b中不同；另一方面，这也提醒我们社会阶层本身对亲社会行为的影响可能不是简单的线性关系，而是像社会阶层对其他行为的影响一样存在曲线关系[68]。未来研究值得进一步考察。

其次，我们当前的研究主要关注的是因个体在亲社会任务中的行动带来的是积极还是消极的外部结果来产生的亲社会框架。但从“框架”本身 的含义出发，即情境或选项如何被呈现[73]，亲社会框架应该还有很多其他类型。如强调“增加幸福”或“避免不幸”的gain/loss框架。一方面，这些框架可以继续补充调节定向影响亲社会行为的边界条件。

另一方面，调节定向在这些框架中对亲社会行为影响的机制可能和当前研究不同。当前研究主要基于安于现状策略在解释不同调节定向的行动/不行动决策，但这一机制无法解释调节定向在其他框架中对决策的影响。比如调节定向匹配理论是gain/loss框架对调节定向和亲社会行为关系的解释机制，即当调节定向和框架特征匹配时——促进定向在gain框架中，预防定向在loss框架中，人们才更容易被说服。

同时，不同的框架体系也影响了不同社会阶层的亲社会行为对调节定向的敏感度。比如，和我们当前结果不一致的是，研究者们发现在gain/loss框架中，调节定向匹配在高私密自我(private self- focus)的个体中更明显[74]，而这种自我关注通常是高社会阶层的特点[11]。当框架信息包含金钱线索时，穷人对框架线索更不敏感，因为他们更关注紧迫的需要[75][76]。因此，未来研究应继续在其他模式的亲社会框架中考察调节定向对亲社会行为的影响，以及其对不同社会阶层亲社会行为的影响。

最后，我们的结果发现增加亲社会行为的调节定向扩大了亲社会行为的社会阶层差异，而减少亲社会行为的调节定向削弱(实验2a)或者未能改变亲社会行为的社会阶层差异(实验2b)。由于我们认为社会阶层本身对亲社会行为无明

显影响，因此在假设中认为，鉴于低社会阶层对调节定向的影响更敏感，减少亲社会行为的调节定向也会扩大亲社会行为的社会阶层差异。而在实验2a中，我们发现低社会阶层更亲社会。在这一模式的主效应前提下，减少亲社会行为的调节定向削弱亲社会行为的社会阶层差异实际上符合我们假设的逻辑，即低社会阶层亲社会行为减少得更多，而高社会阶层减少得更少，因此二者的差异被平均化。但在实验2b中，虽然低社会阶层亲社会性在减少亲社会行为的调节定向中仍降低地更多，但似乎高/低社会阶层亲社会性下降程度的差异还不足以引起亲社会行为的社会阶层差异。这一结果究竟是偶然性的，还是说明其他的现象，如是否在说明高/低社会阶层亲社会性下降程度的差异在正性框架中更大，在负性框架中更小，值得进一步探讨。

参考文献：

[1] Markus, H. R., & Stephens, N. M. Editorial overview: Inequality and social class: The psychological and behavioral consequences of inequality and social class: a theoretical integration. [J]. *Current Opinion in Psychology,* 2017, 18, iv-xii.

[2] Korndörfer, M., Egloff, B., & Schmukle, S. C. A large scale test of the effect of social class on prosocial behavior. [J]. *PLoS ONE,* 2015, 10(7), e0133193.

[3] Piff, P. K., & Robinson, A. R. Social class and prosocial behavior: Current evidence, caveats, and questions. [J]. *Current Opinion in Psychology*, 2017, 18, 6-10.

[4] Higgins, E. T. Beyond pleasure and pain. [J]. American Psychologist, 1997, 52(12), 1280-1300.

[5] Manstead, A. S. R. Easterbrook, M. J., & Kuppens, T. The socioecology of social class. [J]. *Current Opinion in Psychology*, 2020, 32, 95-99.

[6] Manstead, A. S. R. The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behavior. [J]. *British Journal of Social Psychology*, 2018, 57(2), 267-291.

[7] Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2010, 99(5), 771-784.

[8] Motsenok, M., & Ritov, I. The Effect of Perceived Financial Vulnerability on Prosocial Activity. [J]. *Journal of Behavioral Decision Making*, 2020, 34(1), 35-46.

[9] Keltner, D., Kogan, A., Piff, P. K., & Saturn, R. S. The Sociocultural appraisals, values, and emotions (SAVE) framework of prosociality: Core processes from gene to meme. [J]. *Annual Review of Psychology*, 2014, 65, 425-460.

[10] Piff, P, K., & Moskowitz, J. The class-compassion gap: How socioeconomic factors influence compassion. [M]. In E. Seppala, J. Doty, M. Worline, D. Cameron, S. Brown & E. Simon-Thomas (Eds.), *Oxford Handbook of Compassion Science*. Oxford University Press, 2017, 317-330.

[11] Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. [J]. *Psychological Review*, 2012, 119(3), 546-572.

[12] Varnum, M. E. W., Blais, C., Hampton, R. S., & Brewer, G. A. (2015). Social class affects neural empathic responses. [J]. *Culture and Brain*, 2015, 3(2), 122-130.

[13] Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. Class and compassion: socioeconomic factors predict responses to suffering. [J]. *Emotion*, 2012, 12(3), 449-459.
[14] Piff, P. K., Stancato, D.M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. Higher social class predicts increased unethical behavior. [J]. *Proceedings of the National Academy of Science*s, 2012, 109(11), 4086 - 4091.
[15] Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2015, 108(3), 436-449.
[16] Chen, Y., Zhu, L., & Chen, Z. Family income affects children' s altruistic behavior in the dictator game. [J]. *PLoS ONE*, 2013, 8(11), e80419.
[17] Miller, J., Kahle, S., & Hastings, P. D. (2015). Roots and benefits of costly giving: Young children' s altruism is related to having less family wealth and more autonomic flexibility. [J]. *Psychological Science*, 2015, 26(7), 1038-1045.
[18] Gittell, R., & Tebaldi, E. Charitable giving: Factors influencing giving in U.S. states. [J]. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 2006, 35(4), 721-736.
[19] Hughes, P., & Luksetich, W. Income volatility and wealth: The effect on charitable giving. [J]. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 2008, 37(2), 264-280.
[20] James, R. N., & Sharpe, D. L. The nature and causes of the U-shaped charitable giving profile. [J]. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 2007, 36(2), 218-238.
[21] Lee, Y., & Chang, C. (2007). Who gives what to charity? Characteristics affecting donation behavior. *Social Behavior and Personality, 35*(9), 1173 - 1180.
[22] Rajan, S. S., Pink, G. H., & Dow, W. H. Sociodemographic and personality characteristics of Canadian donors contributing to international charity. [J]. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 2009, 38(3), 413-440.
[23] Reed, P. B., & Selbee, L. K. (2001). The civic core in Canada: Disproportionality in charitable giving, volunteering, and civic participation. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, *30*(4), 761-780.
[24] Trautmann, S. T., van de Kuilen, G., & Zeckhauser, R. J. Social class and (un)ethical behavior: A framework, with evidence from a large population sample. [J]. *Perspectives on Psychological Science*, 2013, 8(5), 487- 497.
[25] Schwabe, M., Dose, D. B., & Walsh, G. Every saint has a past, and every sinner has a future: influences of regulatory focus on consumers' moral self - regulation. [J]. J*ournal of Consumer Psychology*, 2018, 28(2), 234-252.
[26] Raver, C. C., Blair, C., & Garrett-Peters, P. Poverty, household chaos, and interparental aggression predict children's ability to recognize and modulate negative emotions. [J]. *Development and Psychopathology*, 2015, 27(3), 695-708.
[27] Beceren, B. Determining multiple intelligences pre-school children (4-6 age) in learning process. Paper presented at the 2nd World Conference on Educational Sciences, WCES-2010, Istanbul, Turkey.
[28] Benenson, J. F., Pascoe, J., & Radmore, N. Children' s altruistic behavior in the dictator game. [J]. *Evolution and Human Behavior*, 2007, 28, 168—175.
[29] Kraus, M. W., & Callaghan, B. Social class and prosocial behavior the moderating role of public versus private contexts. [J]. *Social Psychological and Personality Science*, 2016, 7(8), 769-777.

[30] Whillans, A. V., Caruso, E. M., & Dunn, E. W. Both selfishness and selflessness start with the self: How wealth shapes responses to charitable appeals. [J]. *Journal of Experimental Social Psychology,* 2017, 70, 242-250.
[31] Kuang, Y., Wang, F., & Wang, Z.-J. Social Class and Children's Prosociality: A Study in the Context of China's Dual Urban‐Rural Structure. [J]. *Social Psychological and Personality Science*, 2020, 12(1), 63-70.
[32] Stamos, A., Lange, F., Huang, S.-c., & Dewitte, S. Having less, giving more? Two preregistered replications of the relationship between social class and prosocial behavior. [J]. *Journal of Research in Personality,* 2020, 84, 103902.
[33] Fehr, E., & Fischbacher, U. Social norms and human cooperation. [J]. *Trends in Cognitive Sciences*, 2004, 8(4), 185-190.
[34] Zaki, J., & Mitchell, J. P. Intuitive prosociality. [J]. *Current Directions in Psychological Science*, 2013, 22(6), 466-470.
[35] Schroeder, J., Waytz, A., & Epley, N. Endorsing help for others that you oppose for yourself: mind perception alters the perceived effectiveness of paternalism. [J]. *Journal of Experimental Psychology General*, 2017, 146(8), 1-20.
[36] Higgins, E. T. *Beyond pleasure and pain: How motivation works*. [M]. Oxford: Oxford University Press, 2012.
[37] Higgins, E. T. Regulatory focus theory. In P. A. van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology*. [M]. London: Sage Publications, 2012, Vol 1, 483-504.
[38] Park, K., & Ryu, G. The effect of regulatory focus on individuals' donation behavior. [J]. Sustainability, 2018, 10(3), 760.
[39] Neubert, M. J., Kacmar, K. M., Carlson, D. S., Chonko, L. B., & Roberts, J. A. Regulatory focus as a mediator of the influence of initiating structure and servant leadership on employee behavior. [J]. Journal of Applied Psychology, 2008, 93(6), 1220-1233.
[40] Wallace, C., & Chen, G. A multilevel integration of personality, climate, self-regulation, and performance. [J]. *Personnel Psychology*, 2006, 59(3), 529-557.
[41] Bullard, O., & Penner, S. A regulatory-focused perspective on philanthropy: Promotion focus motivates giving to prevention-framed causes. [J]. *Journal of Business Research*, 2017, 79, 173-180.
[42] De Cremer, D., Mayer, D. M., van Dijke, M., Schouten, B. C., & Bardes, M. When does self-sacrificial leadership motivate prosocial behavior? It depends on followers' prevention focus. [J]. *Journal of Applied Psychology*, 2009, 94(4), 887-899.
[43] Gino, F., & Margolis J. D. Bringing ethics into focus: How regulatory focus and risk preferences influence (un)ethical behavior. [J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2011, 115(2), 145-156.
[44] Schwabe, M., Dose, D. B., & Walsh, G. Every saint has a past, and every sinner has a future: influences of regulatory focus on consumers' moral self‐regulation. [J]. *Journal of Consumer Psychology*, 2018, 28(2), 234-252.
[45] Codini, A. P., Miniero, G., & Bonera, M. Why not promote promotion for green consumption? The controversial role of regulatory focus. [J]. *European Business Review*, 2018, 30(5), 554-580.

[46] Liberman, N., Idson, L. C., Camacho, C. J., & Higgins, E. T. Promotion and prevention choices between stability and change. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1999, 77(6), 1135-1145.
[47] Salerno, A., Laran, J., & Janiszewski, C. Pride and regulatory behavior: The influence of appraisal information and self-regulatory goals. [J]. *Journal of Consumer Research*, 2015, 42, 499-514.
[48] Zou, X., Scholer, A. A., & Higgins, E. T. In pursuit of progress: Promotion motivation and risk preference in the domain of gains. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2014, 106(2), 183-201.
[49] Scholer, A. A., Zou, X., Fujita, K., Stroessner, S. J., & Higgins, E. T. When risk seeking becomes a motivational necessity. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2010, 99(2), 215-231.
[50] Zhang, S., Cornwell, J. F., & Higgins, E. T. Repeating the past prevention focus motivates repetition, even for unethical decisions. [J]. *Psychological Science*, 2014, 25, 179-187.
[51] Crowe, E., & Higgins, E. T. Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. [J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1997, 69(2), 117-132.
[52] Craciun, G. Choice defaults and social consensus effects on online information sharing: the moderating role of regulatory focus. [J]. *Computers in Human Behavior*, 2018, 88, 89-102.
[53] Dufwenberg, M., Gächter, S., & Hennig-Schmidt, H. The framing of games and the psychology of play. [J]. *Games and Economic Behavior,* 2011, 73(2), 459-478.
[54] Fosgaard, T., Hansen, L. G., & Wengström, E. Understanding the nature of cooperation variability. [J]. *Journal of Public Economics*, 2014, 120(7), 134-143.
[55] Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Adler, N., Treanor, J. J., & Turner, R. B. Objective and subjective socioeconomic status and susceptibility to the common cold. [J]. *Health Psychology*, 2008, 27, 268 – 274.
[56] Kraus, M. W., Horberg, E. J., Goetz, J. L., & Keltner, D. (2011). Social class rank, threat vigilance, and hostile reactivity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 1376 – 1388
[57] Stephens, N. M., Fryberg, S. A., Markus, H. R., Johnson, C. S., & Covarrubias, R. Unseen disadvantage: How American universities' focus on independence undermines the academic performance of first-generation college students. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2012, 102, 1178 – 1197.
[58] Dietze, P., & Knowles, E. D. Social Class Predicts Emotion Perception and Perspective-Taking Performance in Adults. [J]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2021, 47(1), 42-56.
[59] Kraus, M. W., C.t., S., & Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. [J]. *Psychological Science*, 2010, 21, 1716 – 1723.
[60] Mitchell, J. P. Inferences about mental states. [J]. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, 209, 364(1521), 1309-1316.
[61] Na, J., McDonough, I. M., Chan, M. Y., & Park, D. C. Social-Class Differences in Consumer Choices: Working-Class Individuals Are More Sensitive to Choices of Others Than Middle-Class Individuals. [J]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2016, 42(4), 430-443.

[62] Eom, K., Kim, H. S., & Sherman, D. K. Social class, control, and action: Socioeconomic status differences in antecedents of support for pro-environmental action. [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2018, 77, 60-75.
[63] Lee, J., Kirmani, A., & Yi, Y. Can a Rude Waiter Make Your Food Less Tasty? Social Class Differences in Thinking Style and Carryover in Consumer Judgments. [J]. *Journal of Consumer Psychology*, 2018, 28(3), 450-465.
[64] Sarial-Abi, G., & Ulqinaku, A. Financial Constraints Influence How Consumers Evaluate Approach-Framed versus Avoidance-Framed Messages. [J]. *Journal of Advertising*, 2020, 49(3), 270-291.
[65] Li, W. Q., Yang, Y., Wu, J, H., & Kou, Y. Testing the Status Legitimacy Hypothesis in China: Objective and Subjective Socioeconomic Status Divergently Predict System Justification. [J]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2020, 46(7), 1044-1058.
[66] Xiao, F., Zheng, Z., Zhang, H., Xin, Z., & Li, Y. Who are you more likely to help? the effects of expected outcomes and regulatory focus on prosocial performance. [J]. *Plos One*, 2016, 11(11), e0165717.
[66] Davidai, S. Why do Americans believe in economic mobility? Economic inequality, external attributions of wealth and poverty, and the belief in economic mobility. [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2018, 79, 138-148.
[67] Masuda, T., & Nisbett, R. E. Attending Holistically Versus Analytically: Comparing the Context Sensitivity of Japanese and Americans. [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2001, 81(5), 922-934.
[68] Li, Y., Keh, H. T., Chen, J., Campbell, M. C., & Reczek, R. W. Assimilating and Differentiating: The Curvilinear Effect of Social Class on Green Consumption. [J]. *Journal of Consumer Research*, 2021, 47(6), 914-936.
[69] Cheng, Y. H., Yen, H., Chuang, S. C., & Chang, C. J. Product option framing under the influence of a promotion versus prevention focus. [J]. *Journal of Economic Psychology*, 2013, 39, 402-413.
[70] Hayes, A. F. *Introduction to mediation, moderation, and monditional process analysis: A regression-based approach*. [M]. Guilford, 2013.
[71] Samuelson, W., & Zeckhauser, R. Status quo bias in decision making. [J]. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1988, 1, 7 - 59.
[72] Arshad, A., Anderson, B., & Sharif, A. Comparison of organ donation and transplantation rates between opt-out and opt-in systems. [J]. *Kidney International*, 2019, 95(6), 1453-1460.
[73] Kahneman, D., & Tversky, A. *Choices, Values, and Frames*. [M]. Cambridge University Press, 2010.
[74] Fransen, M. L., Fennis, B. M., Pruyn, A., & Vohs, K. D. When fit fosters favoring: the role of private self-focus. [J]. *Journal of Experimental Social Psychology, 2011, 47*(1), 202-207.
[75] Shafir, E. Decisions in poverty contexts. [J]. *Current Opinion Psychology*, 2017, 18, 131-136.
[76] Shah, A. K., Shafir, E., & Mullainathan, S. Scarcity frames value. [J]. *Psychological Science*, 2015, 26(4), 402-412.

作者贡献声明：

马欣然：提出研究思路，设计研究方案，实施实验，分析数据，论文撰写；
廖江群：提出研究思路，设计研究方案，论文质量把握